

¿CÓMO SE SI MI IDEA VA A SER EXITOSA?

Uno de los más grandes miedos de cualquier negocio es invertir tiempo y dinero en una idea, y que tras lanzarla se den cuenta que fue un fracaso o que se pudo haber hecho de una mejor manera. Por esto te invitamos a probar tus ideas e invertir en ellas paulatinamente y de forma efectiva sin arriesgar recursos adicionales:

SÍ QUIERES SABER CÓMO IDENTIFICAR ESTAS OPORTUNIDADES, CONSULTA LA HERRAMIENTA: ¿CÓMO IDENTIFICO NUEVAS OPORTUNIDADES EN MI NEGOCIO?

SOCIALIZA TU IDEA

Valida tu idea sin necesidad de empezar a desarrollarla, describiéndola de tal manera que sea fácil y rápida de entender. Compártela con las personas a las que les pueda afectar e interesar esta solución y pregúntales:

1

- ¿Es clara la idea?
- ¿Estaría dispuesto a pagar por esta idea?
- ¿Cuáles aspectos gustan y cuáles no?
- ¿Qué debo modificar para que las personas estén más interesadas?

Evalúa si es necesario ajustar la idea o si puedes mejorarla y continuar a una prueba más avanzada.

COMIENZA A DARLE FORMA

Comienza a construir la primera versión de tu idea para que se pueda utilizar. Pregúntate:

- ¿Cómo puedo hacerla realidad de la manera más rápida y económica posible?
- ¿Qué puedo hacer para que la primera versión de mi idea no requiera adquisición de nuevos recursos?
- ¿Me es fácil construir y probar la idea en su totalidad o por partes?

2

PONLA EN MARCHA Y VALÍDALA

Pon en marcha tu idea y valídala con personas cercanas que estarían dispuestas a probar soluciones nuevas y darte una retroalimentación honesta. Identifica:

- ¿Esto es atractivo para las personas?
- ¿Qué funcionó y que no funcionó de mi idea?
- ¿Qué debo modificar para que sea más atractiva y sencilla de usar?

Sigue probando y ajustando hasta que logres conseguir muchos clientes y aumentes las ventas de tu negocio.

3

¡Asesoría Virtual tu mejor aliado!

Aprovecha este momento para fortalecer y hacer crecer tu empresa, aquí.



ÚLTIMAS RECOMENDACIONES



Si quieres incursionar en temas que no conoces, apóyate en los talleres o asesorías de la Cámara de Comercio de Bogotá.



Analiza qué están haciendo otros locales para descubrir oportunidades y alianzas que beneficien a todos.



Nunca pares de aprender y mejorar, incluso cuando ya tienes la solución ideal.



Observa constantemente a tu cliente, cómo se comporta, sus miedos necesidades.



No reinventes la rueda, apóyate en recursos y cosas que ya existen.



Enamórate del problema, no de la solución.

#ESTAEMPRESA
ESDE TODOS

¡PARTICIPA EN LOS TALLERES QUE TE OFRECE LA CCB
PARA EL CRECIMIENTO DE TU NEGOCIO!